# 10 Cara Cepat dan Mudah Untuk Meningkatkan Laba dari SEGALA Website Dalam Semalam!

**Terry Dean**
http://www.bizpromo.com



alih bahasa: Hendy Kusmarian

"Me-laptop-kan & Meng-Internet-kan Indonesia"

Jl. Ketintang Timur PTT V/9, Surabaya 60231 • tel: (031) 8290509 • SMS: 081 553599194 • email hendyk@the-lc.com

# Rekomendasi Pribadi Terry Dean

**Newsletter Web Gold GRATIS**: Jika anda belum berlangganan ezine Web Gold GRATIS saya, anda perlu berlangganan hari ini. Pergi saja ke www.bizpromo.com dan masukkan nama dan alamat email anda untuk berlangganan sekarang. Anda akan mendapat pemberitahuan tentang tawaran-tawaran istimewa saya, pelatihan gratis, artikel-artikel bonus, dan lebih banyak lagi.

**Shopping Carts**: Jangan sesekali berpikir mengeluarkan satu sen pun atas alat-alat pemasaran Internet sampai anda melihat the Ultimate Automation System. Ia mencakup shopping cart, autoresponder, pelacakan iklan, program affiliate, dan pemenuhan produk digital. Coba ini selama 30 hari: http://www.netofficetoolbox.com

**Web Hosting**: Bila anda hendak memulai sebuah bisnis online baru, anda perlu memperoleh semua alat yang anda butuhkan dalam satu paket tanpa harus membuang waktu atau uang anda membeli dan memasang script-script mahal. Kebanyakan perusahaan web hosting menyediakan anda ruang; itu saja. Bukan kami. Anda akan mendapatkan yang akan pernah anda butuhkan tercakup dalam paket kami: www.bizpromo.com/hosting.html

**Pemasaran Affiliate**: Pemasaran affiliate sebagaimana yang anda kenal sebentar lagi akan berubah selamanya. Ada yang harus berbuat sesuatu. Lagi pula, hanya sedikit affiliate dalam setiap program pernah menghasilkan uang serius. Faktanya adalah, pemasaran affiliate yang efektif membutuhkan kerja keras. (Yah, setidaknya sampai hari ini ia memerlukan kerja keras.) Kalau anda siap untuk mulai menghasilkan cek-cek affiliate BESAR sementara bekerja jauh lebih sedikit, baca ini: www.bizpromo.com/showcase.html

**Hak Reprint terhadap eBook-eBook Eksklusif**: Anda sedang mencari hak reprint terhadap eBook baik tentang bidang pemasaran maupun masalah-masalah lain. Jika ya, periksalah website ini hari ini. Anda bias mendapatkan hak reprint terhadap eBook-eBook baru setiap bulan tentang subyek-subyek berbeda. Anda menjualnya. Anda simpan 100% uangnya. www.bizpromo.com/reprintrights.html

**Penghasil PDF Instan**: Bagaimana jika ada suatu cara untuk menciptakan dokumen PDF yang terjangkau, handal dan hanya memerlukan satu klik mouse anda untuk gunakan? Akankah anda ingin tahu tentangnya? Yah memang ada, dan ia jauh lebih murah daripada versi regulernya: www.bizpromo.com/pdfgenerator.html

**Laba Internet Instan**: Dalam hanya beberapa bulan saya telah mencapai “fantasi” Internet pamungkas menghasilkan banyak uang dari sebuah website sederhana (nyaris primitif) yang berjalan sendiri boleh dibilang dengan autopilot penuh. Memulai dari nol saya membukukan lebih dari $51.351 pada 6 ½ bulan pertama saya online, hanya bekerja paruh-waktu dari pojok ruang keluarga saya: www.bizpromo.com/instantinternet.html

Dengan mengklik atau menggunakan mana pun dari website di atas, anda setuju bahwa Terry Dean dan para pemberi lisensinya tidak bertanggung jawab apa pun dari situs-situs pihak ketiga ini dan penggunaan anda atas situs-situs itu.

# Daftar Isi

# "Cara Menggunakan Ini untuk Meningkatkan Laba Website Anda Semalam"

Nama saya Terry Dean dan saya ingin berterimakasih pada anda karena men-download laporan khusus ini ke computer anda.

Laporan ini dibuat untuk membantu memandu anda melalui perairan Internet yang berbahaya. Saya telah melakukan bisnis ini selama hampir 7 tahun sekarang ini, dan saya telah lihat segala yang bisa anda bayangkan mencoba menyodorkan nasehat pemasaran Internet. Saya telah lihat para pemula menulis ebook-ebook tentang meraup jutaan dollar online dan lalu datang ke saya untuk bertanya cara menjualnya. Saya juga telah lihat orang-orang yang tak pernah menulis sepucuk surat penjualan menjual produk-produk tentang copywriting (penulisan iklan).

Para web designer akan menawarkan untuk membuatkan anda website $10.000. Saat selesai, situs itu merupakan sebentuk karya seni, tapi tak ada orang pernah mengeluarkan satu sen pun di sana. Tidak soal betapa profesional disain web dan grafis anda kalau kopi penjualannya tidak menghasilkan penjualan.

Para "guru" Internet muncul sekejap dan lenyap sama cepatnya… Namun inilah pasar yang di dalamnya ada banyak produk saya. Jadi ebook ini dibuat dengan satu alasan di benak… untuk membuktikan pada anda bahwa teknik-teknik saya akan menghasilkan laba bagi anda dengan cepat. Gunakan metode-metode sepanjang laporan khusus ini. Terapkan mereka pada bisnis anda. Anda akan lihat lonjakan cepat dalam laba bagi situs anda. Ia mengikuti suatu prinsip yang telah saya pelajari dan ikuti dalam bisnis saya, "Beri Dulu dan Buktikan Nilai Anda."

Laporan khusus gratis ini berisi nasehat pelatihan yang lebih baik daripada kebanyakan produk pemasaran Internet BERBAYAR yang akan anda temukan di pasar. Begitu anda lihat betapa ampuhnya banyak dari teknik-teknik yang saya berikan pada anda secara gratis ini, anda akan ingin melihat apa sih yang saya miliki dalam produk-produk "berbayar" saya.

Ingat, inilah gratisannya. Tunggu sampai anda melihat macam-macam strategi dan teknik yang saya bicarakan dalam produk-produk yang saya jual. Bukan hanya tiap produk membahas metode-metode dan teknik-teknik, tapi masing-masingnya memberi anda petunjuk-petunjuk langkah-demi-langkah spesifik tentang cara melakukannya… dan banyak darinya bahkan menyediakan ALAT-ALAT untuk membereskan kerjanya bagi anda. Kalau-kalau anda baru ke Internet dan tak kenal siapa saya, saya seorang pelatih pemasaran Internet. Saya menghindari julukan "guru", jadi tolong jangan pakai label ini kepada saya.

Sering sekali, seorang "guru Internet" berarti seorang yang telah menulis sebuah buku, tapi tak bisa memikirkan cara menjualnya online. Jadi saya gunakan gelar "pelatih pemasaran Internet." Saya melatih anda dan mendorong anda ke arah yang benar dalam menghasilkan uang online bagi anda dan bisnis anda. Seperti halnya seorang pelatih olahraga menyusun suatu rencana, mendorong para pemainnya, dan mendesak mereka menuju sukses, saya akan berbuat yang sama bagi bisnis Internet anda.

Laporan ini dan produk-produk saya memberi anda rencananya. Saya sering gunakan kaset audio atau CD dalam suatu pasar yang penuh ebook karena kaset dan CD juga memungkinkan saya untuk mendorong anda. Saya yakin anda pernah mendengarkan

sebuah kaset yang memang memotivasi anda, mendorong anda, dan mendesak anda bertindak. Ia adalah format pemotivasi yang jauh lebih baik daripada sekedar materi tertulis. Mendorong tindakan sangat penting karena tanpa mengambil tindakan, semua strategi ini tak akan pernah membuahkan hasil dalam bisnis anda.

Tujuh tahun lalu saya terbebani hutang lebih dari $50.000, punya 13 kartu kredit yang dipakai melebihi batas, dan bekerja pada tugas-tugas untuk mengais nafkah. JOB (Just Over Broke) saya paling terkenal adalah persis sebelum saya memulai bisnis Internet saya. Saya mengantar pizza bagi Little Caesar's dengan upah $8 per jam. Para kreditor menelepon tiap hari menuntut pembayaran. Kami membayar kartu #1 dengan dana dari kartu #2… dst. Akhirnya saya dan istri benar-benar kelelep hutang.

Kami mencoba mendapatkan bantuan dari sebuah biro bimbingan kredit. Mereka memberitahu kami mereka bisa menggabungkan semua tagihan itu ke dalam satu pembayaran bulanan, tapi pembayaran itu lebih dari yang kami sanggup bayar. Jadi mereka bilang SELAMAT TINGGAL.

Saya boleh dibilang putus asa. Saya tak mau mengumumkan kebankrutan karena saya diajari waktu kecil bahwa kita perlu selalu bertanggung jawab atas kekacauan yang kita sebabkan (ya, tagihan-tagihan itu disebabkan oleh kebodohan kami sendiri dan membeli banyak hal yang kami tak butuhkan dan tak sanggup bayar). Saya mendengar tentang Internet… dan betapa begitu banyak orang menghasilkan banyak uang online. Jadi saya memakai kartu kredit terakhir saya yang masih berlaku dari Best Buy dan membelanjakan $2.500 untuk membeli sebuah computer, monitor, dan printer. Saya pergi online untuk pengenalan pertama saya ke Internet. Sampai saat ini satu-satunya pengalaman saya dengan computer adalah Commodore 64 dan Commodore 128 jika itu memang bisa disebut computer.

Saya mencari dan menemukan beberapa orang bisnis-rumahan yang telah berhasil online. Saya membayar $200 untuk software dan $149 untuk izin murah terhadap sebuah produk (yang memungkinkan saya menjual produk mereka online). Dalam 3 bulan memiliki computer saya telah mulai menghasilkan setetes uang masuk. Dalam 6 bulan saya keluar dari pekerjaan-pekerjaan saya… dan tak pernah lagi memiliki 'pekerjaan.'

Saya membeli lisensi terhadap produk-produk orang lain dan terus menjual, belajar dan membangun bisnis saya selama dua tahun ke depan. Semua tagihan kartu kredit itu terlunasi. Setelah 2 tahun purna-waktu online, saya sadar orang-orang lain akan ingin mengetahui rahasia-rahasia saya. Jadi itu menjadi awal bisnis konsultasi dan pelatihan saya.

Selama beberapa tahun terakhir saya telah menjual jutaan dollar online. Banyak pelanggan dank lien saya telah berbuat yang sama… menjadi kaya dalam prosesnya. Waktu saya telah menjadi sangat berharga, karena ratusan ribu orang telah terekspos pelatihan saya. Saya dulu meraup $8 per jam, tapi kini tariff konsultasi saya adalah $1.000 per jam. Laporan ini telah memakan waktu 7 tahun bagi saya untuk pelajari, 25 jam untuk tulis, dan bisa bernilai jutaan bagi anda. Ribuan kisah sukses Internet telah tercipta…

Akankah Anda Jadi Kisah Sukses Jutaan Dollar Saya Berikutnya?

# Metode #1 Membangun Laba Internet Fokuslah pada Direct Response

Apa tujuan website anda?

Banyak webmaster belum menanyai diri mereka pertanyaan terpenting ini. Karena suatu sebab, mereka tampaknya mengira bahwa maksud dari website mereka adalah untuk membagikan barang gratis. Atau bisa juga untuk jadi "rak pajang" bagi produk-produk mereka. Atau bisa untuk menciptakan link-link ke segala macam sumberdaya. Atau itu bisa untuk memiliki grafis Flash keren dan membangun suatu nama merek.

Jika anda sebuah bisnis, tujuan website anda adalah untuk MENJUAL sesuatu. Hasilkan sejuta pengunjung ke situs anda dan anda cuma harus membayar tarif "bandwidth" tambahan dengan banyak host. Datangkan sejuta pelanggan yang membeli ke website anda dan anda melangkah ke bank.

Website anda seharusnya punya SATU focus utama. Fokus itu seharusnya bukan menjual selusin produk, selusin peluang, atau me-link ke 10 program affiliate berbeda. Memiliki selusin link (atau bahkan setengah lusin link saja) pada website utama anda hanya MEMBINGUNGKAN pengunjung anda. Saat seseorang mengunjungi situs anda, perlu benar-benar jelas SATU tindakan apa anda ingin mereka ambil.

Hanya ada dua kemungkinan untuk satu tindakan ini:

**Pilihan 1: Membeli suatu produk atau jasa.**
**Pilihan 2: Meninggalkan email mereka & informasi lain untuk follow-up (tindak lanjut)**

Jika strategi anda adalah pilihan #1, maka cara terbaik untuk melaksanakan ini adalah menggunakan suatu surat penjualan ampuh sebagai teks primer pada website anda. Tidak, anda tak menginginkan banyak link. Tidak, anda tak ingin membuat orang-orang mengklik "lanjut" untuk pergi ke sisa teks penjualan anda. Cukup buatkan sepucuk surat penjualan ampuh bagi produk atau jasa anda dan pasang itu ke website anda. Anda bisa menambah beberapa grafis kalau anda suka seperti foto anda, foto dari produknya sedang beraksi, foto dari para pelanggan yang puas, dan bahkan sebuah grafis judul. Fokus dari website anda adalah teks penjualannya. Grafis tidak menjual... dan sebuah gambar TIDAK bernilai 1.000 kata! Beri saya 1.000 kata dan saya akan kalahkan gambar anda tiap kali dalam proses penjualan.

Ya. Saya tahu yang sedang anda pikirkan. Saya telah mendengarkan seribu kali, "Tapi Terry, produk atau jasa saya berbeda karena..." Sisipkan apa pun keluhan anda dalam titik-titik di atas. Saya sudah mendengarnya... dan jawaban saya telah selalu bahwa produk anda TIDAK berbeda. Kalau anda menjual kepada manusia, maka psikologinya sama. Apakah mereka manusia pemasaran, manusia pemrograman software, manusia pegolf, dll., itu tak masalah. Mereka tetap bagian dari ras manusia dan mereka masih termotivasi oleh sistem yang sama. Kecuali para pelanggan anda berasal dari planet berbeda, inilah sistem yang anda ikuti.

Memiliki banyak link ke situs-situs berbeda mungkinlah apa yang para "guru Internet" telah beritahu anda untuk lakukan, tapi itulah sebab mereka masih kesulitan menjual buku

$19.95 mereka. Memiliki sebuah “katalog” hanya akan membingungkan para pengunjung anda. Anda ingin menjual produk TERBAIK anda di depan (produk yang mereka beli paling cepat dan paling gampang), dan lalu baru menunjukkan pada para PELANGGAN katalog penuh anda setelah mereka membeli sesuatu dari anda (pada saat itu anda akan telah memiliki informasi kontak mereka untuk menindak-lanjuti dan menjual produk-produk lain ini juga).

Hanya ada satu alasan untuk tak memasang sepucuk surat penjualan sebagai halaman utama anda... dan itu adalah jika anda memilih pilihan #2 di atas untuk tujuan website anda. Jika anda menjual perkakas-perkakas $2.000 kepada suatu audiens pertama, itu adalah penjualan keras (hard sale). Jika anda menjual pesawat terbang $10.000.000, itu suatu hard sale. Mereka mungkin tak akan mengambil putusan dan membeli langsung sementara mereka di website anda.

Jadi masuklah pilihan #2. Inilah SATU-SATUNYA kemungkinan tujuan lain dari website anda... untuk memungut alamat-alamat email dan informasi kontak lain. Website saya di www.bizpromo.com mengikuti tujuan ini. Orang-orang mengunjungi situs ini dan mereka meninggalkan nama dan alamat email mereka sebagai ganti laporan gratis saya. Inilah SATU-SATUNYA pilihan mereka diberi di situs itu. Mereka bisa meninggalkan informasi mereka atau tidak. Mereka mendapatkan laporan gratisnya atau tidak. Kunjungi situs di atas. Adakah kebingungan tentang apa yang saya ingin anda lakukan? Mudah. Itulah kuncinya. Saya pada dasarnya memberitahu anda bahwa kalau anda berbuat A (memberi saya informasi anda), anda akan mendapatkan B (manfaat-manfaat ini dalam laporan itu).

Waktu orang-orang meninggalkan informasi kontak mereka, saya lalu bisa menindak-lanjuti atas mereka. Saya akan kirimi mereka materi pelatihan yang baik lewat email, tapi saya juga akan membuat penawaran-penawaran khusus bagi produk-produk saya. Jika saya punya satu lusin produk, maka saya bisa menawari mereka satu lusin produk itu sekaligus... dan memberitahu mereka seluruh manfaat luar biasa dari masing-masing produk.

Jadi saya mungkin hanya memberi mereka suatu gratisan hari ini... tapi saya akhirnya menghasilkan uang dari mereka selama bertahun-tahun ke depan. Memiliki suatu daftar email opt-in terbidik adalah sebaik uang di bank. Cara untuk membuat mereka memberikan alamat email mereka adalah menawari mereka sesuatu yang istimewa... sebuah laporan gratis, e-course, dll. Beritahu mereka apa yang akan mereka dapatkan dan semua manfaat darinya.

Anda tak harus berhenti pada alamat email. Bila anda sebuah perusahaan ukuran-menengah atau besar, anda mungkin juga ingin mendapatkan alamat pos dan nomor telepon mereka. Anda bisa mengirimi mereka sepucuk surat, audio, atau video dalam pos. Anda bisa menindak-lanjuti baik dengan email maupun direct mail. Ini akan meningkatkan tingkat konversi penjualan anda, tapi tentu itu menaikkan biaya anda cukup banyak juga.

Anda bisa juga menindak-lanjuti dengan telepon. Bila anda menjual pesawat $10.000.000, maka saya pasti akan ingin melakukan follow-up telepon selain follow-up email dan direct mail saya. Follow-up telepon punya respon tertinggi. Direct mail kedua. Membuat orang-orang meninggalkan nomor telepon mereka adalah yang paling sulit sehingga anda hanya mendapatkan para prospek yang paling memenuhi syarat (dan secara dramatis memangkas jumlah prospek potensial anda).

Follow-up email sebenarnya menghasilkan angka respon lebih rendah daripada direct mail atau telepon, TAPI ia gratis. Anda bisa menindak-lanjuti satu kali atau 100 kali... atas satu

prospek atau 1.000.000 prospek... dan biaya untuk email anda akan sama (amat murah). Jadi ketika anda sedang membangun website anda, anda harus memilih apa tujuan primer anda bagi situs ini. Apakah anda akan menyuruh para pengunjung membeli produk atau jasa anda... atau akankah mereka cukup mendaftar demi suatu gratisan (freebie)?

Jika anda menjual sebuah produk di bawah $50 dengan angka konversi tinggi (2% atau lebih), maka menjual produk itu kerap adalah pilihan terbaik. Anda bisa menggunakan apa yang disebut pop-up saat exit (meninggalkan website) untuk memberikan suatu gratisan untuk mendapatkan alamat email mereka. Jika produk anda berharga $97 sampai $197, maka itu bergantung pada angka konversi dan strategi anda. Anda mungkin harus menguji untuk menemukan pendekatan mana menghasilkan anda uang terbanyak.

Bila produk anda berharga lebih mahal, maka anda paling sering lebih baik dengan halaman lead generation (pengumpulan prospek) gratis dulu. Lalu bawa para pelanggan ke situs penjualan anda. Email yang anda kirim ke mereka akan mengandung gratisan mereka dan akan mulai menindak-lanjuti untuk menjual produk anda.

Jika anda seorang affiliate yang menjual produk orang lain, maka halaman lead generation gratisnya hampir selalu adalah pilihan terbaik. Anda mengiklankan website anda, membuat orang-orang mendaftar untuk daftar email anda, dan lalu anda mempromosikan produk-produk affiliate itu.

Semua affiliate terlaris saya punya daftar email opt-in sendiri yang mereka konsentrasi bangun. Jadi jika anda ingin menjadi seorang affiliate terlaris, tebak apa yang perlu anda lakukan? Anda perlu berkonsentrasi membangun daftar email anda.

# Metode #2 Membangun Laba Internet Gunakan Prinsip-Prinsip Direct Selling

Saya mendengarnya sepanjang waktu, "Aku ingin websiteku tampak luar biasa profesional." Tanggapan saya selalu, "Jadi anda tak keberatan tongpes?" Orang-orang punya alasan-alasan berbeda untuk membangun sebuah website. Sebagian ingin dapat tepukan di punggung dan diberitahu kerja betapa bagus yang mereka lakukan. Lainnya mungkin ingin membuat kawan-kawan mereka memandang situs itu dan terkesan. Lainnya mungkin hanya menginginkan hormat di pasaran dan dipandang sebagai seorang ahli. Semua alasan itu baik. Para pelanggan saya dan saya ingin menghasilkan uang dari website kita. Jadi kita mengikuti suatu strategi yang dirancang untuk membantu kita melakukan itu. Saya tidak menentang website yang keren. Saya punya grafis yang bagus pada website-website saya. Saya keluarkan antara $100 dan $200 pada masing-masing untuk mendapatkan grafis profesional. Namun fokus dari situs-situs itu adalah pada MENJUAL. Website anda menghasilkan penjualan atau anda tetap tongpes.

Jika anda memiliki seorang penulis profesional, seorang guru besar bahasa Indonesia, atau seorang web designer menciptakan perkataan bagi situs anda, maka anda mungkin sebaiknya berhenti sekarang seraya anda melangkah. Semua orang ini tentu bisa bekerja sangat baik JIKA mereka memiliki pengalaman penulisan iklan. Jika mereka belum pernah menulis iklan-iklan sukses sebelumnya, maka pecat mereka... dan lakukan itu dengan cepat sebelum anda membuang lebih banyak uang lagi.

Sebuah website yang baik dimaksudkan untuk MENJUAL sesuatu. Jika anda ingin orang-orang membeli produk anda, maka anda harus MENJUAL-nya kepada mereka. Jika anda ingin orang-orang memberikan email dan informasi kontak mereka, maka anda harus MENJUAL mereka manfaamanfaat melakukan itu.

Jika anda menyewa seseorang untuk menuliskan perkataan bagi website anda, maka dia haruslah seorang penulis teks iklan yang berpengalaman. Dia perlu mampu menunjukkan pada anda iklan-iklan lain yang telah ditulisnya dan memberitahu anda macam-macam angka konversi situs-situs telah terima.

Orang terbaik di bumi ini untuk menulis perkataan bagi website anda adalah ANDA. Anda mungkin bilang, "Saya bukan seorang penulis." Respon saya adalah BAGUS. Maka anda memenuhi syarat (atau bisa menjadi memenuhi syarat dengan cepat). Menciptakan perkataan bagi website anda hanyalah tentang menjadi diri sendiri dan sekedar mengikuti suatu percakapan akal-sehat sederhana. Anda merebut perhatian si pengunjung, memberitahunya manfaat-manfaat dari tawaran anda, menunjukkan pada mereka bagaimana orang-orang lain telah menyukainya, dan membuatnya bebas-resiko untuk mencoba. Seandainya anda perlu duduk dan memberitahu saya kenapa saya perlu membeli produk anda, itu akan merupakan 90% dari teks website anda sudah di situ.

Petunjuk: Para penulis iklan puncak (yang menghasilkan $15.000 atau lebih per iklan + royalti) sering akan mewawancarai wiraniaga terbaik di sebuah perusahaan... dan suatu salinan kata-per-kata dari omongan penjualan wiraniaga itu menjadi draf mentah bagi berkas website mereka.

Saya tak bisa membahas semua prinsip penulisan iklan dalam laporan ini (kami punya kursus penulisan iklan untuk itu), tapi saya ingin membahas kesalahan-kesalahan paling

lazim di sini. Ketika saya melakukan suatu tinjauan website bagi seseorang (seharga $250) atau suatu konsultasi telepon sejam lamanya (seharga $1.000), sering inilah kesalahan-kesalahan yang sama yang saya temukan pada halaman-halaman web mereka. Jadi hemat diri anda sejumlah uang dan perbaiki ini sekarang...

## *Kesalahan Direct Respon #1 – Tiada Headline*

Saya telah lihat, “Welcome to My Web Page,” begitu banyaknya sehingga cuma melihatnya membuat saya mual. Kebanyakan website (lebih dari 80%) tak punya headline (kepala berita) yang jelas terlihat, apalagi yang baik.

Hal paling pertama yang perlu dilihat seseorang saat ia mengunjungi website anda BUKAN grafis anda. BUKAN suatu presentasi flash. Itulah headline. Headline anda perlu ada di paling atas dari halamannya dan ia perlu dalam font yang lebih besar daripada sisa websitenya. Dalam kebanyakan hal ia seharusnya dalam warna berbeda dari semua teks lainnya.

Catatan: Warna teks utama anda seharusnya hitam pada latar belakang putih. Anda bisa memiliki warna-warna lain pada situs anda, tapi latar belakang di balik teksnya harus putih. Warna font teks utama anda perlu hitam. Tak ada perkecualian. Inilah format termudah untuk dibaca.

Headline anda adalah iklan bagi website anda. Ia harus langsung membuat seorang surfer BERHENTI terpaku dalam jalannya dan mulai membaca kalimat pertama anda dari teks iklannya. Ini perlu memberinya manfaat BESAR-nya di muka. Kunjungi website-website saya yang tercantum dalam awal laporan ini dan anda akan lihat selusin contoh ini. Jika headline anda tak membuat orang-orang berhenti dan membaca lebih banyak, maka seluruh websitenya percuma. Tak ada orang bahkan akan membacanya.

## *Kesalahan Direct Response #2 – Tiada Manfaat*

Ini suatu prinsip penulisan iklan dasar. Website anda perlu membahas baik ciri-ciri maupun manfaat-manfaat. Ciri-ciri produk anda adalah gambarannya dan apa itu. Manfaat-manfaat adalah apa yang dilakukannya bagi pelanggan anda. Anda perlu selalu menggabungkan keduanya ke dalam presentasi penjualan anda. Jika tawaran anda adalah bagi sebuah ebook, maka fakta bahwa ia berformat Adobe Acrobat adalah suatu ciri. Manfaatnya adalah bahwa siapa pun bisa membukanya memakai reader gratisan dan mereka mendapatkannya seketika saat mereka memesan.

Jika produk anda adalah sebuah kursus pajak dan ia disertai dengan form-form isian mudah, itu adalah suatu ciri. Manfaat dari itu adalah bahwa ia menghemat waktu dan mengurangi kekhawatiran IRS (Dinas Pendapatan AS, penerjemah) karena mereka jadi memakai form-form anda untuk mendokumentasikan segalanya.

Dengan kata lain, segala yang saya lakukan pada website saya menarik baik sisi emosi maupun sisi logika dari pelanggan saya. Orang-orang membeli berdasarkan emosi, dan lalu membenarkan (memberi alasan) putusan mereka kepada orang-orang lain berdasarkan logika. Bayangkan sebuah Mercedes. Orang-orang membeli sebuah Mercedes karena betapa penting ia membuat mereka merasa... dan itu kekuatan simbol status. Alasan yang mereka

bilang pada anda mereka membeli Mercedes adalah karena keandalannya yang mengesankan. Itulah emosi dan logika digabung.

Kunjungi sebagian website saya. Cetaklah surat penjualannya. Perhatikanlah secara khusus untuk membaca habis poin-poin bulletnya. Dalam hampir semuanya, anda akan lihat baik ciri maupun manfaatnya disebutkan.

## *Kesalahan Direct Response #3 – Tiada Kepribadian*

Anda tak menulis website anda untuk berasal dari "kami." Terlalu banyak webmaster mencoba membuat website mereka tampak seperti sebuah perseroan tanpa-wajah besar. Dan itu sebuah kesalahan besar.

Website anda perlu tampak sebagai sepucuk surat yang ditulis dari satu orang. Dalam banyak hal malah suatu ide bagus untuk menaruh gambar anda pada website. Tandatangani websitenya di bawah dengan suatu grafis yang tampak seperti tandatangan anda (jangan gunakan tandatangan asli karena seseorang bisa menyalinnya).

Bicarakan diri anda sebagai saya. Berbicaralah dengan pelanggan anda sebagai anda. Jika anda memakai kata-kata kiasan saat anda berbicara, maka letakkan itu pada website anda (sepanjang kebanyakan pelanggan anda akan memahaminya). Tulis teks untuk website itu seperti anda sedang menulis sepucuk surat kepada seorang kawan menjual produk anda. Ramahlah. Jadilah mudah dihampiri. Teks website anda tidak berasal dari perusahaan anda. Ia datang dari anda. Anda berdiri di balik garansi anda. Anda mendukung janji-janji anda. Jadi selalu beritahu mereka siapa anda... dan mengapa mereka perlu mempercayai anda.

## *Kesalahan Direct Response #4—Tiada Kesaksian*

Setiap orang ingin tahu hasil-hasil macam apa telah diterima para pelanggan lain dari produk-produk dan layanan-layanan anda. Jadi gunakan kesaksian-kesaksian dari para pelanggan di website anda. Makin banyak kesaksian anda miliki, akan makin baik angka penjualan anda. Kesaksian-kesaksian terbaik adalah yang menyatakan hasil-hasil spesifik:
"Memakai informasi anda saya menghasilkan $4.453 hanya dalam 7 hari."
"Saya kehilangan 13 kg hanya dalam 2 bulan pada program anda."
"Skor golf saya turun sebanyak 8 stroke kali pertama saya bermain."
"Saya menghemat $8.434 dari tagihan pajak 2002 saya dengan bantuan anda."

Kesaksian-kesaksian yang mengatakan anda seorang hebat atau tidak spesifik tidak nyaris semanjur itu... meskipun mereka bisa digunakan sampai anda mendapatkan kesaksian-kesaksian yang lebih spesifik. Kesaksian-kesaksian anda perlu menyebutkan nama lengkap dan kota/propinsi orangnya jika mungkin (pada website saya anda akan perhatikan saya memakai alamat-alamat website karena para pelanggan saya adalah bisnis-bisnis web). Jika anda menyediakannya, anda bahkan bisa menggunakan foto-foto. Sebuah foto pelanggan di samping kesaksian mereka meningkatkan ketepercayaan. Foto-foto sebelum dan sesudah terutama efektif bagi jenis tawaran penurunan berat badan. Jika anda memiliki kesaksian-kesaksian terekam, anda bisa menjadikan itu file Real Audio. Pasang file audio itu ke website anda dan taruh suatu link di samping kesaksian-kesaksian tertulis yang bisa diklik para pengunjung dan mereka dengarkan dalam perkataan pelanggan anda sendiri.

## *Kesalahan Direct Response #5—Tiada Garansi/Jaminan*

Membeli apa pun adalah beresiko. Membeli online lebih beresiko lagi. Anda sedang membeli sebuah produk yang tak terlihat dan anda mungkin tak tahu banyak tentang orang atau perusahaan yang darinya anda membeli. Jadi hilangkah sebanyak mungkin resiko itu bagi para pelanggan anda. Tawari mereka garansi uang-kembali penuh selama jangka sepanjang mungkin... 90 hari, 180 hari, satu tahun, dll. Anda menanggung semua resikonya. Dalam kebanyakan kasus saya bahkan menyebut ini "percobaan." Jika karena segala alasan mereka mencoba produk anda dan tak menyukainya, mereka bisa mengembalikannya demi pengembalian-uang penuh. Tak ada pertanyaan diajukan. Mereka tak perlu memutuskan hari ini. Beli itu, cobalah teknik-tekniknya, dan lalu putuskan apakah itu tepat bagi anda atau tidak. Anda perlu mengambil semua resiko bagi para pelanggan anda dan menawarkan garansi uang kembali penuh.

Ya, kadang anda akan marah. Orang-orang akan membeli produk anda dan mengkopinya. Atau mereka mungkin membeli sebuah produk digital dari anda, mengkopinya, dan lalu meminta uang mereka kembali. Orang tolol macam itu ada di luar sana. Mereka hanya sebagian amat kecil dari bisnis anda, dan omzet yang meningkat dari garansi itu lebih dari menutupinya.

# Metode #3 Membangun Laba Internet Bangun Suatu Daftar Email Opt-In

Saya menyebut ini dalam Metode #1, tapi ini mutlak vital bagi bisnis Internet anda. Tanyai segala pemasar atau webmaster top apa aset paling berharga mereka. Itu bukan produk-produk mereka. Itu bukan lokasi mereka. Itu bukan para karyawan mereka.

Aset paling berharga bagi segala bisnis adalah daftar pelanggan mereka. Aset paling berharga bagi segala bisnis Internet adalah daftar email mereka. Daftar email anda adalah bisnis Internet anda. Jika anda tak punya daftar email, maka anda tak punya bisnis Internet. Biar saya ulangi kalimat ini. Jika anda tak punya daftar email, maka anda tak punya bisnis Internet. Ini seharusnya jadi salah satu tujuan utama anda. Jika website anda terfokus pada menjual sebuah produk utama, maka anda perlu juga memakai suatu pop-up on exit (pop-up saat keluar) untuk menangkap alamat-alamat email bagi mereka yang tak membeli.

Jika mereka meninggalkan situs anda tanpa membeli produk anda, mereka ditawari suatu gratisan demi memberi anda alamat email dan nama mereka. Jelas, jika mereka membeli produk anda, anda mendapatkan alamat email mereka. Jadi anda sedang membangun setidaknya dua daftar orang. Anda sedang membangun suatu daftar pelanggan (semua orang yang telah membeli dari anda). Anda juga sedang membangun daftar prospek (semua orang yang telah memberi anda izin untuk meng-emaili mereka). Jika anda suatu bisnis yang lebih maju, anda bahkan perlu memiliki pemisahan-pemisahan lebih lanjut bagi daftar-daftar anda (seperti suatu daftar orang yang telah membeli masing-masing produk). Sistem shopping cart maju memungkinkan anda melakukan ini sekarang... dan lalu mengemaili daftar pelanggan anda untuk segala produk individu kapan pun anda ingin.

Begitu anda telah mulai membangun daftar email opt-in anda (opt-in berarti orangnya secara khusus memberi anda izin untuk mengemaili mereka), maka anda perlu agresif dalam memasar kepada mereka.

Kebanyakan orang yang bertanya-tanya apakah mereka mengirim terlalu banyak email kepada daftar mereka memang tak cukup mengirim. Anda perlu mengirim suatu email sesering anda punya sesuatu yang berharga untuk dikatakan.

Jika anda memiliki suatu kiat gratis yang anda ingin beri mereka, emaili mereka. Jika anda memiliki suatu penawaran khusus atas sebuah produk yang kaya-manfaat, emaili mereka. Jika ada kabar mutakhir yang ingin anda kirim, lakukanlah. Anda potensinya bisa mengemaili mereka setiap hari jika anda punya hal penting untuk dikatakan sesering itu. Frekuensi kontak email paling lazim adalah sekali per minggu, tapi anda tentu bisa melakukannya jauh lebih sering daripada itu. Kunci dari meraup banyak uang dari daftar email opt-in anda adalah mengolah daftar anda. Memiliki suatu daftar pelanggan adalah satu hal. Meraup banyak uang darinya adalah soal lain.

Mengolah daftar anda terdiri dari tiga bagian.

### *Aspek Pengolahan #1—Content/Isi*

Beri daftar anda isi yang baik. Beri mereka informasi yang baik dan sesungguhnya coba bantu mereka mencapai tujuan-tujuan mereka. Isi ini bisa terdiri dari artikel-artikel anda atau artikel-artikel orang lain. Mana pun caranya, isi itu perlu terfokus pada membantu mereka mencapai apa pun yang anda janjikan mereka.

Newsletter saya memiliki suatu artikel utama dalam tiap edisi dan ia juga mencakup suatu bagian tanya-jawab search engine. Keduanya ada untuk menyampaikan aspek isi dari newsletternya. Jika anda tak memberi mereka cukup isi untuk membuat mereka tetap membaca, maka mereka tak akan pernah melihat iklan-iklan yang anda kirim.

## *Aspek Pengolahan #2—Kepribadian*

Isi yang baik tidak cukup. Perpustakaan punya isi yang bagus, tapi tak cukup orang menggunakannya. Hal lain yang perlu anda lakukan adalah menunjukkan suatu kepribadian yang kuat. Kalau anda lucu, luculah. Jika anda marah, maka biarkan mereka tahu betapa marahnya anda. Jika anda sangat girang karena ini hari ulang tahun istri anda, beritahu mereka. Beritahu mereka siapa anda, bagaimana anda hidup, dan kenapa mereka perlu mendengarkan anda. Beritahu mereka pendapat-pendapat anda tentang peristiwa-peristiwa yang sekarang.

Segala yang baru saya katakan berujung ke satu pernyataan. Jadilah riil. Sekalipun anda tak menulis isi untuk edisi yang sedang anda terbitkan, perlu tetap ada sesuatu bersifat anda di dalamnya. Beritahu mereka kenapa anda memilih artikel yang sedang anda terbitkan dan bagaimana ia memunculkan suatu pemikiran atau kisah khusus di benak anda. Jadilah diri sendiri.

Senang atau membenci anda, mereka akan merespon. Mereka akan bergembira, mereka akan membeli, atau mereka akan berhenti berlanggan. Jika anda cuma sosok biasa-biasa saja tanpa kepribadian, maka mereka tak akan memperhatikan. Dan anda akan merasakan itu di bank.

## *Aspek Pengolahan #3—Penawaran*

Setiap email yang hendak anda kirimkan perlu memberi peluang bagi anda untuk menghasilkan uang di dalamnya. Jadi itu menjadi hal #3 yang ada dalam tiap keluaran anda terbitkan... penawaran.

Jangan pernah mengirim suatu edisi newsletter tanpa suatu cara untuk meraih keuntungan darinya. Memang, anda mungkin tak menjual sebuah paket dengan suatu nilai gabungan $1.500 seharga diskon HANYA $200 setiap hari, tapi anda perlu menawarkan sesuatu. Gunakan dua paragraf menjual salah satu produk anda, produk satu mitra usaha patungan, atau sebuah produk affiliate. Itu pun tak selalu harus suatu hard sell (penjualan penuh-paksa). Anda bisa sekedar menyebutkan beberapa produk sepanjang artikel anda atau dalam bagian awal "redaksi" anda. Beritahu para pelanggan produk-produk apa yang anda gunakan atau apa yang baru saja anda temukan. Lalu me-link-lah padanya.

Link pertama dalam newsletter saya biasanya meraih antara 1.200 dan 2.000 pengunjung unik (unique visitors) rata-rata. Orang sebanyak itu mengklik dan mengunjungi apa pun link yang saya "sebutkan" di puncak newsletter. Dan setiap edisi meraih rata-rata antara $1.000

dan $5.000 bergantung pada seberapa mereka menyenangi penawaran yang sedang ditunjukkan di sana.

Saya dulu mengikuti nasehat sekedar memberi isi dan kepribadian, dan menghindari membuat penawaran-penawaran sepanjang waktu. Orang-orang telah berkata itu meningkatkan respon. Saya telah mencobanya... dan hasilnya hanyalah mengurangi penghasilan saya. Kini saya membuat penawaran-penawaran dalam setiap edisi... dan orang-orang membeli. Saya membuat penawaran besar dan mereka membeli. Sebagian orang jadi marah dan mencoret diri dari daftar saya. Tidak apa-apa. Daftar saya tidak ada untuk kesenangan mereka. Ia ada untuk menghasilkan uang. TAK ada alasan untuk mengirimkan segala edisi tanpa suatu link ke laba di dalamnya (suatu penawaran).

Pertanyaan ini selalu muncul waktu saya sedang berbicara tentang newsletter, “Seberapa sering saya perlu menerbitkan newsletter?” Anda perlu menerbitkan sesering anda punya sesuatu untuk dikatakan dan dijual. Selama anda punya ke-3 unsur: isi, kepribadian, dan penawaran, lakukan itu. Saya telah lihat newsletter-newsletter menguntungkan diterbitkan sesering setiap hari sampai hanya sekali sebulan dengan kebanyakan newsletter terbit 2 sampai 8 kali sebulan (sekali sebulan adalah paling minim).

# Metode #4 Membangun Laba Internet Kembangkan Suatu Posisi Web Unik

Apa yang membuat website anda unik? Mengapa orang-orang perlu membeli dari anda bukannya pesaing? Jika anda tak tahu jawaban pertanyaan ini, maka saya jamin para pengunjung anda tidak tahu. Dan jika tidak ada suatu alasan ampuh dan kaya-manfaat bagi mereka untuk berbisnis dengan anda ketimbang orang lain, maka anda telah kehilangan mereka.

Apa yang anda lakukan lebih baik daripada semua orang lain di pasaran? Faedah-faedah tambahan apa mereka dapatkan dari anda SEMATA? Di bawah ini adalah 10 kemungkinan bagi Posisi Web Unik anda. Ini tidak berdiri sendiri... artinya anda bisa menggabungkan beberapanya untuk jadi posisi web unik anda. Atau anda bisa memakai salah satunya sebagai batu loncatan untuk menemukan posisi web rill anda secara terpisah.

## *Posisi Web Unik #1—Harga*

Memiliki harga-harga terendah akan selalu memaksa anda untuk memiliki marjin keuntungan sangat tipis dan untuk menutupnya dengan volume penjualan tinggi. Jika satu pesaing yang lebih besar dan berdana lebih membuka sebuah toko persis di sebelah anda, anda dalam masalah. Inilah yang telah terjadi pada banyak sekali toko kecil di seluruh AS ketika Wal-mart muncul di kota mereka. Mereka tidak menyadari atau memanfaatkan segala kelebihan lain yang mereka mungkin saja telah miliki... sehingga mereka dibuat gulung tikar dengan tak mampu menawarkan tingkat harga yang sama.

Di Internet, ini lebih mungkin lagi terjadi. Perseroan-perseroan besar meng-online tanpa niat meraup laba selama bertahun-tahun... sehingga mereka sangat rela untuk mengalahkan harga anda dan membuat anda benar-benar gulung tikar.

## *Posisi Web Unik #2—Kualitas Lebih Tinggi*

Anda bisa berfokus pada mengembangkan sebuah produk bermutu-tinggi dan memasarkan ke suatu pasar yang lebih eksklusif. Misalnya, Mercedes tak berniat menghargakan diri pada tingkat yang sama dengan Ford. Mereka menghargakan diri jauh lebih tinggi dan lalu berfokus pada kualitas mobil-mobil mereka.

Anda bisa mengikuti model yang sama ini bagi produk-produk anda. Daripada dikenal sebagai memiliki harga-harga termurah, berfokuslah pada menyediakan nilai terbesar bagi rupiah seseorang. Pikirkan nilai, bukan harga-harga untuk model ini. Nilai dan harga adalah dua hal yang sama sekali berbeda.

Ini hanyalah soal menjual rupiah seharga 10 sen... berikan nilai satu rupiah untuk tiap 10 sen yang produk anda berharga. Dengan kata lain, anda harus menunjukkan pelanggan berapa banyak nilai lebih yang akan mereka dapat dari produk bermutu anda bagi uang mereka daripada yang akan mereka dapat dari suatu barang berharga lebih rendah.

## Posisi Web Unik #3—Garansi Lebih Lama

Lupakan garansi 30-hari itu yang disyaratkan oleh undang-undang. Tunjukkan betapa bagus produk-produk anda kepada para pelanggan anda. Jamin pekerjaan anda selama 90 hari, 180 hari, 365 hari, 3 tahun, atau selama seumur hidup. Jika semua orang lain dalam pasar anda hanya menawarkan garansi 30 hari, maka garansi 2-tahun anda akan menonjol di pasaran.

Anda bisa dengan cepat mengembangkan dominasi pasar dengan hanya memberikan garansi lebih baik daripada semua orang lain. Anda bisa menunjukkan pada para pelanggan anda bahwa anda mau berdiri di belakang produk-produk anda sekalipun tak satu pun pesaing anda mau. Anda bahkan bisa melakukan variasi kecil atas tema ini dan membiarkan pelanggan anda menerima produk anda sebelum mereka harus membayar. Beri mereka masa percobaan 30-hari di mana anda tidak menyetorkan cek mereka atau memproses kartu kredit mereka. Kemudian, kalau mereka puas bahwa produknya memang cocok semuanya dengan yang anda bilang, anda memproses pembayaran mereka. Dengan begini anda mengambil semua resiko dari pelanggan anda.

## Posisi Web Unik #4—Pendidikan Lebih Baik

Metode ini bisa membuahkan keajaiban di Web. Anda bisa jadi orang yang menyediakan pendidikan terbaik bagi para prospek dan pelanggan anda. Suatu pernyataan yang telah berhasil bagi banyak website saya adalah "Beri Dulu dan Buktikan Nilai Anda."

Beri pendidikan kepada para prospek anda tentang produk-produk anda. Lalu, juga lanjutkan proses pendidikan itu dengan para pelanggan dan tunjukkan mereka cara mendapatkan nilai maksimum dari produk-produk atau jasa-jasa anda.

Home Depot telah membangun suatu bisnis pengembangan rumah yang berkembang pesat atas tema macam ini. Mereka tidak hanya menjual anda barang-barang yang anda butuhkan untuk rumah anda, tapi mereka juga mengajari anda cara mengerjakan proyek-proyek rumah lewat artikel-artikel dan bahkan kelas-kelas pelatihan langsung. Jika anda mengikuti salah satu kelas mereka, segala pesaing akan sangat tertekan untuk mengalihkan anda dari kelas-kelas anda.

## Posisi Web Unik #5—Bonus-Bonus Lebih Banyak

Ini kembali ke prinsip rupiah seharga sen lagi. Jika anda bisa memberikan suatu nilai yang jauh lebih besar bagi uang pelanggan anda, maka mereka akan lebih dari rela untuk membeli dari anda ketimbang para pesaing anda.

Sertakan bonus-bonus gratis dalam setiap produk yang anda jual. Petunjuk: Bonus-bonus itu tak harus disediakan oleh anda. Anda bisa kontrak dengan sebuah majalah yang menari bagi para pelanggan anda dan meminta suatu diskon sangat besar bagi anda untuk membeli langganan bagi semua pelanggan anda (atau anda bisa juga meminta langganan gratis bagi para pelanggan anda karena mereka adalah pasar sasaran tepat yang majalah itu sedang coba jangkau secara efektif-biaya).

Anda bisa membeli hak terhadap sebuah buku dan menyertakan buku itu sebagai sebuah bonus dengan semua pembelian produk. Mulailah berpikir dari segi paket-paket nilai tambah bukannya cuma masing-masing produk demi hasil-hasil terbaik dari pemasaran online anda.

## *Posisi Web Unik #6—Layanan Pelanggan*

Banyak perusahaan telah mengabaikan layanan pelanggan mereka. Ini membuka pintu bagi perusahaan-perusahaan yang sungguh-sungguh mendahulukan para pelanggan mereka.

Anda bisa memiliki suatu PWU layanan pelanggan. Bukan hanya anda menjual produk, tapi anda juga bisa dihubungi dengan telepon bebas-pulsa jika pelanggan anda mengalami masalah apa pun menggunakannya. Perusahaan-perusahaan komputer telah mulai memakai metode ini dengan amat efektif. Semua orang tahu mereka akan mengalami masalah komputer. Jadi, kalau mereka menjadi perusahaan yang peduli, mereka menjadi perusahaan yang darinya semua orang ingin membeli.

## *Posisi Web Unik #7—Pilihan Lebih Banyak*

Ini brand Amazon. Mereka adalah Toko Buku Terbesar Dunia. Kalau kebanyakan toko buku besar memajang 60.000 buku, Amazon bisa mengirimi anda setiap buku yang saat ini diterbitkan (ini berjumlah jutaan).

Jika kebanyakan perusahaan hanya menawarkan satu atau dua warna dalam 3 model... maka, perusahaan anda bisa menawarkan 27 warna dalam 15 model. Ini suatu keunggulan yang benar-benar bisa anda garap dengan Web. Kebanyakan toko terbatas dalam besar persediaan potensial yang bisa mereka pajang. Jika anda membuat kontrak-kontrak dengan para distributor luar, maka anda bisa memiliki ratusan gudang yang penurut.

Lihatlah yang telah dilakukan video Blockbuster. Mereka kini punya "Persewaan Terjamin." Jika anda ingin menyewa sebuah film pada daftar persewaan terjamin Blockbuster, maka jika mereka tak memilikinya, anda mendapat selembar kupon untuk menyewanya gratis kali lain. Jadi, kalau ada film yang anda anda yakin setiap orang inginkan, anda perlu memeriksa Blockbuster dulu.

## *Posisi Web Unik #8—Program-Program Tukar-Tambah*

Inilah cara persis yang digunakan Gateway untuk membangun basis pelanggan mereka. Anda mendapatkan sebuah komputer hari ini dan mereka akan menyediakan upgrade atas tukar-tambah anda pada masa mendatang (plus mereka jadi mempertahankan anda sebagai pelanggan selamanya dengan begini dengan produk-produk baru).

Banyak produsen software membangun penghasilan backend residual (pasif) mereka dengan cara ini. Kapan pun mereka mengeluarkan suatu versi software baru, mereka memberi harga potongan untuk upgrade. Maka, mereka memiliki suatu aliran-laba melekat setiap tahun atau setiap dua tahun untuk masing-masing versi baru mereka. Bill Gates adalah seorang pemasar sangat cerdas, bukan?

## Posisi Web Unik #9—Pasar Khusus

Daripada menjual website kepada setiap bisnis, anda bisa berfokus pada hanya menjual website kepada para konsultan, klub golf, agen real estate, dll. Dengan kata lain, persempit pasar anda dan mengkhususkan dirilah. Maka, saat sebuah agen real estate membutuhkan sebuah website, mereka jauh lebih cenderung untuk bekerja dengan pengembang website real estate dibandingkan semua orang lain. Anda mulai membangun nama bagi diri anda dalam satu pasar khusus.

Plus, anda juga akan mulai memahami kebutuhan-kebutuhan tertentu bagi pasar anda dan jalan pikiran mereka dalam memasang sebuah website. Tidak hanya anda bisa menguasai lebih banyak bisnis dalam satu pasar khusus, tapi anda sebenarnya jauh lebih berharga dalam pasar anda karena anda akan memahaminya lebih baik daripada semua pesaing anda.

## Posisi Web Unik #10—Pelayanan Lebih Cepat

Kita hidup dalam generasi microwave. Kita menginginkan hal-hal yang kita pesan ada di tangan kita kemarin. Jangan sampai anda bilang pada saya produk yang ingin saya pesan akan memakan waktu 4-6 minggu untuk pengiriman. Saya jamin saya akan pergi ke tempat lain. Fed Ex telah membangun sebuah bisnis atas kapan ia mutlak harus sampai semalam. Gunakan mereka sebagai satu pilihan pengiriman anda untuk menyampaikan produk-produk anda ke tangan pelanggan dengan cepat.

Urbanfetch.com, sebuah perusahaan yang baru buka satu tahun, menanti meraup lebih dari 30 juta dollar tahun ini. Coba tebak apa brand mereka. Mereka menjamin pengiriman gratis dalam satu jam di New York City. Tak ada yang bisa mengalahkan itu untuk pengiriman cepat dan kenyamanan.

# Metode #5 Membangun Laba Internet
# Ciptakan Kesepakatan-Kesepakatan Joint Venture

Iklan itu mahal dan beresiko. Jangan salah tangkap. Saya memang mengeluarkan uang atas iklan, tapi saya selalu memandang ini "terbaik-kedua." Ia beresiko karena anda tak pernah tahu apa yang akan berhasil atau tak akan berhasil bagi penawaran anda. Cara paling menguntungkan dan bebas-resiko untuk memasarkan produk-produk dan jasa-jasa anda adalah lewat usaha patungan (joint venture). Ketimbang anda mencoba membayar untuk menghasilkan traffic (lalu lintas) ke website anda, temukan website yang sudah memiliki para pengunjung terbidik anda.

Daripada beriklan untuk mendapatkan para pengunjung itu, bekerjasamalah dengan menawarkan suatu persentase dari penjualan anda kepada para pemiliki website itu. Anda memiliki sebuah produk atau jasa. Mereka memiliki para bakal pelanggan anda di website mereka. Bagi uangnya dan tawarkan produk anda kepada para pengunjung mereka dan para pelanggan email opt-in mereka.

Cara tercepat untuk memulai usaha patungan online adalah memasang sebuah program affiliate bagi website anda. Memasang program affiliate adalah salah satu putusan paling bijaksana yang bisa pernah anda ambil sebagai seorang pemasar Internet. Daripada bekerja untuk mendatangkan lalu lintas sendiri atau mengeluarkan uang atas penghasilan lalu lintas, tawarkan suatu bagian pantas dari laba anda kepada para affiliate sehingga mereka akan mengerjakan penjualannya bagi anda.

Ini sebenarnya suatu cara membawa usaha patungan ke tingkat selanjutnya. Salah satu masalah terbesar dengan usaha patungan offline adalah menemukan suatu cara bagus melacak semua penjualan yang dihasilkan melalui usaha patungan. Software affiliate memberi anda kemampuan untuk berusaha patungan dengan ribuan perusahaan dan membuat seluruh proses pelacakannya terotomat.

Softwarenya akan melacak hits, penjualan, dan banyak lagi bagi para mitra usaha patungan anda. Orang-orang dulu akan memimpikan memiliki mekanisme pelacakan yang bagus semacam itu. Kesulitan yang dialami kebanyakan orang dengan program-program affiliate mereka berasal dari para affiliate itu sendiri. Adalah suatu fakta masyur bahwa hanya sedikit dari para affiliate anda akan menghasilkan mayoritas penjualan anda. Banyak sekali dari mereka mendaftar dan hanya berharap untuk mendatangkan lalu lintas atau membuat penjualan. Anda akan harus membantu orang-orang ini dengan mengajari mereka, tetapi mereka tidak boleh jadi satu-satunya fokus dalam program affiliate anda.

Program-program affiliate benar-benar sukses dengan memusatkan perhatian anda pada ke-5% atau kurang yang merupakan pemrakarsa dan pencapai sungguhan. Anda perlu memberi perhatian ekstra kepada mereka, memberi dengan bebas waktu anda, dan sering menawari mereka tingkat pembayaran komisi yang lebih tinggi.

Anda juga jangan sampai berkonsentrasi cuma pada memasukkan orang-orang ke dalam program anda. Siapa peduli kalau anda punya 10.000 affiliate jika hanya satu dari mereka menghasilkan penjualan yang berarti. Anda akan lebih baik secara aktif merekrut lebih banyak super-affiliate seperti satu affiliate anda yang benar-benar sukses daripada mencoba untuk hanya merekrut ribuan anggota.

Inilah **rahasia tersembunyi** dari program-program affiliate yang sukses. Mereka tidak cuma menaruh jaring di luar sana dan berharap membuat para affiliate yang baik mendaftar. Kebanyakan orang yang mendaftar begini tidak sangat efektif dalam mempromosikan programnya.

Program-program affiliate paling sukses mencari tahu siapa situs-situs paling sering dikunjungi dalam suatu pasar, dan mereka secara aktif dan agresif mencoba merekrut mereka ke dalam programnya.

## *Temukan Di Mana Para Pembelinya*

Anda ingin orang-orang membeli produk-produk dan jasa-jasa anda. Para calon pelanggan anda ini sudah online dan mengunjungi banyak website. Kenapa tidak pergi saja ke para pemilik website populer ini dan membuat kesepakatan dengan mereka untuk menawarkan produk-produk anda ke pasar itu?

Terdengar gampang, kan? Memang, ini gampang... jika anda telah mengikuti langkah-langkah yang membawa ke titik ini. Satu-satunya alasan semua orang belum melakukannya adalah mereka terlalu takut akan penolakan! Mereka takut seseorang akan mengatakan TIDAK kepada mereka.

Anda akan mendapatkan lebih banyak Tidak daripada Ya mengikuti sistem yang dibeberkan kepada anda di bawah ini, tapi ini bukan masalah. Anda tak memerlukan 1.000 affiliate untuk mempromosikan program anda bagi anda. Anda bahkan tak memerlukan 100. Jika anda memiliki 10 website lalu lintas tinggi yang bekerja dalam kemitraan dengan anda, maka anda boleh dibilang bisa menjamin sukses bagi proyek anda jika terpasang suatu sistem penjualan yang bagus di situs anda.

Hal pertama yang akan harus anda lakukan adalah mulai mencari situs-situs lalu lintas tinggi dalam pasar anda. Ada banyak cara untuk menemukan mereka, tapi mari kita mulai dengan suatu cara amat gampang. Pergilah ke www.copernic.com dan ambil software Copernic.

Copernic memungkinkan anda mencari web memakai kata-kata-kunci anda pada semua search engine besar sekaligus. Meskipun mereka memiliki versi berbayar, versi gratisnya akan bekerja baik untuk maksud kita.

Anda hendak mencari web seperti halnya jika anda sedang memakai sebuah search engine biasa, tetapi software ini akan memberi anda daya untuk menjelajahi semua search engine penting pada satu waktu untuk cantuman-cantuman. Ia juga akan memungkinkan anda mengklik pada tiap link yang dihasilkan dan mengunjungi situs-situs tanpa harus terus mengklik "Back" pada browser anda untuk kembali ke cantuman-cantuman search engine-nya.

Anda akan juga perlu mengambil satu program lain untuk melakukan pekerjaan anda. Kunjungi www.alexa.com untuk mendownload software Alexa untuk ber-antarmuka (interface) dengan browser anda. Software ini adalah alat bagus untuk menemukan para mitra affiliate terbaik bagi program anda. Ia berantarmuka dengan browser web anda dan menunjukkan anda informasi sangat penting tentang situs-situs yang sedang anda kunjungi termasuk: lalu lintas (traffic) website itu, opini orang-orang atas situs itu, link-link ke situs-situs serupa lainnya, dan informasi kontak bagi pemilik nama domainnya.

Tiap-tiap alat yang disediakan bagi anda dari Alexa sangat penting untuk menemukan para mitra yang tepat untuk dihubungi. Anda akan memeriksa statistik lalu lintas websitenya saat anda berkunjung karena anda sedang mencari khusus situs-situs lalu lintas tinggi untuk menjadi mitra anda.

Link-link ke situs-situs serupa lainnya di bagian atas browser anda akan membantu anda menemukan mitra-mitra potensial bagi program anda. Anda bahkan bisa berjalan tanpa software Copernic jika anda ingin memulai pencarian anda. Pergi saja ke alamat web dari salah satu pesaing utama anda, lihatlah daftar link Alexa di bagian atas halaman dan mulailah kunjungi para pesaing potensial dan mitra usaha patungan lainnya.

Anda hanya memerlukan satu situs yang bagus dalam pasar anda agar Alexa memberi anda link-link ke banyak lainnya. Lalu, saat anda mengunjungi situs-situs itu anda akan menerima link-link ke lebih banyak situs dalam pasar itu. Proses kontak ini bisa berlanjut bagi sangat banyak kunjungan situs berbeda dari situs mula-mula tempat anda memulai.

Anda secara khusus mencari situs-situs lalu lintas tinggi. Ini adalah situs-situs yang berperingkat 100.000 atau KURANG pada cantuman Alexa. Mereka memeringkat situs-situs menurut lalu lintas (traffic). Situs lalu lintas tertinggi di Internet diperingkati #1 dan ia turun dari situ. Segala situs dengan peringkat kurang dari 100.000 adalah mitra potensial yang bagus bagi anda.

Tiap kali anda menemukan satu mitra potensial, salin alamat website mereka ke Notepad. Lalu, munculkan informasi kontak untuk situs itu dan copy dan paste nama, alamat email, dan nomor faks mereka ke Notepad. Buat sejumlah catatan atas situs itu sendiri. Perhatikan apa pun yang mungkin atau mungkin tidak membuat mereka satu mitra potensial yang baik bagi anda dan sesuatu yang bisa anda sebutkan ketika anda mengontak mereka yang anda sukai tentang situs mereka... atau yang menunjukkan pada anda mereka akan jadi mitra yang baik dengan anda.

Bagian dari proses kontak yang mengikuti adalah membuat surat-surat terpersonalisasi kepada setiap webmaster dan menyebutkan hal-hal pada situs mereka yang anda sukai atau yang bisa digunakan untuk membantu anda melakukan suatu kemitraan (daftar email, stat traffic, dll.)

Begitu anda selesai membuat catatan tentang situs tempat anda sedang berasa, lalu lihatlah daftar link dalam Alexa di bagian atas browser anda. Kunjungi satu dari situs-situs tercantum itu. Periksa stat traffic, pasar sasaran mereka, dll. Proses surfing dan mencatat ini bisa berlangsung selama yang anda inginkan sampai anda telah membuat suatu daftar kontak yang cukup banyak. Langkah berikutnya adalah...

## *Mengontak dan Merekrut Para Pemilik Website*

Anda akan ingin mengemaili DAN menyurati semua pemilik website itu. Banyak dari webmaster itu tak memeriksa emailnya sendiri atau mereka menerima begitu banyak email sehingga mereka hanya memberi setiap mitra usaha patungan potensial pandangan sekilas. Anda hanya akan mendapatkan jumlah mitra amat minim jika anda hanya memakai email.

Mengirim surat kepada para webmaster itu akan memberi anda tingkat kontak yang jauh lebih tinggi. Kebanyakan mereka memang melihat surat mereka dan akan jauh lebih

mungkin menanggapi sepucuk surat terpersonalisasi dari anda. Surat pendek yang anda kirim perlu menawarkan suatu kopi tinjauan gratis dari produk anda dan persentase komisi yang tinggi. Anda tak sedang mencari hanya suatu link banner kecil. Tujuan anda adalah untuk mendapatkan suatu dukungan bagi produk anda dari sang webmaster. Ini akan menghasilkan penjualan paling sedikit 3 - 4 kali apa yang akan dicapai suatu link banner.

Agar mereka memberi anda dukungan, mereka perlu sesungguhnya telah mencoba produk atau jasa anda. Jangan pelit dan membuat mereka membelinya. Ini cara pasti untuk kehilangan peluang itu. Tawarkan salinan gratis dari produk anda untuk diperiksa. Tingkat komisinya perlu juga yang cukup besar. Anda akan kaget jika anda mengetahui betapa sering orang-orang telah mengontak saya mencoba membuat saya menjual produk-produk mereka demi 10% atau 20% dari harga penjualan.

Lupakan. Anda perlu mengontak para webmaster ini dan menawari mereka komisi 40%, 50%, atau bahkan 60% dalam menjual produk atau jasa anda. Ingat, mereka memiliki traffic yang siap dan mau membeli produk dan jasa anda. Ratusan orang mengontak mereka setiap hari mencoba membuat mereka bermitra dengan mereka untuk menjual produk-produk mereka. Tawaran anda kepada webmaster itu akan perlu mencuat dari program affiliate yang biasa. Anda harus merebut perhatian mereka dan membuat mereka girang sehingga ingin tahu lebih banyak.

Jaga suratnya pendek. Anda tidak sedang mencoba memberi mereka presentasi penuh dalam kontak pertama. Cobalah dua atau tiga paragraf pendek dan lalu informasi kontak penuh termasuk alamat email maupun nomor telepon anda. Jangan buang waktu mereka dalam surat itu.

Anda mungkin ingin menulis hal serupa surat JV (joint venture) cepat yang telah saya tulis di bawah ini:

---

Dear Michael Smith,

Nama saya Terry Dean dan saya telah mengunjungi website anda di www.situsanda.com hari ini dan sangat terkesan dengan kualitas dan isi dari artikel-artikel pemasaran Internet anda. artikel tentang Pemasaran Email bagi Bisnis Kecil sangat berguna bagi saya.

Saya menjalankan sebuah situs keanggotaan bulanan di www.bizpromo.com dan ingin menawari anda suatu salinan gratis dari paket saya. Saya juga ingin membahas kemungkinan suatu usaha patungan antara perusahaan kita yang bisa secara berarti meningkatkan laba dari website anda.

Silakan hubungi saya di 000-1234567 atau email saya di webmaster@bizpromo.com.
Terimakasih.

Nama anda
webmaster@website-anda.com
www.website-anda.com

# Metode #6 Membangun Laba Internet
# Ciptakan Keuntungan Backend

Anda tak bisa sukses dalam abad ke-21 dengan hanya satu arus laba. Ini cara tercepat menuju kebankrutan yang saya ketahui. Jika anda hanya menjual kepada seorang pembeli SATU KALI dan lalu mencari para pelanggan lain, anda tak akan pernah menghasilkan banyak uang online.

Adalah mahal baik dalam waktu maupun uang untuk mendapatkan seorang pembeli baru. Jadi ketika anda mendapatkannya, anda harus menemukan cara-cara untuk meraup banyak arus penghasilan dari mereka. Ini bisa dilakukan lewat produk-produk anda sendiri, produk-produk yang dengannya anda bermitra, atau lewat produk-produk yang anda miliki izinnya. Kapan saja anda menjual, anda perlu memiliki item-item penjualan backend.

Umpamakan anda menjual sebuah ebook $20. Anda mengeluarkan $100 atas iklan dan mendapatkan 6 penjualan. Anda cuma meraup $20 (begitu anda memasukkan biaya pemrosesan anda sebenarnya menghasilkan lebih sedikit). Ini bukan uang banyak. Umpamakan anda melakukan ini 10 kali dan kini punya 6o pelanggan total. Anda telah membuat laba total $200. lumayan... tapi belum apa-apa untuk terlalu digirangkan.

Bagaimana jika anda cukup cerdik dan memasukkan 10 tawaran bagi produk dan jasa dari program-program affiliate lain ke dalam teks dari ebooknya sendiri? Umpamakan bahwa harga jual rata-rata dari program-program itu adalah $100 dan anda mendapatkan 40%... artinya $40 per penjualan. Jika hanya 20% dari para pelanggan anda membeli hanya SATU dari item-item itu, anda akan telah meraup tambahan $480. 60 pelanggan x 20% membeli = 12 pelanggan x $40 masing-masing = $480. Ini lebih dari 2 kali uang yang anda hasilkan menjual ebook anda sendiri.

Bagaimana jika mendapatkan persentase lebih tinggi? Bagaimana jika tiap-tiap pelanggan itu membeli lebih dari satu item backend? Apa anda melihat betapa uang besarnya dengan cepat mulai tumbuh di belakang? Backend ini TIDAK punya biaya iklan. Jadi ia adalah tempat uang sebenarnya berada. Angka-angkanya jadi lebih menarik lagi jika anda memperhitungkan bahwa anda kerap kehilangan uang atau mencapai impas saja atas banyak iklan anda. kebanyakan perusahaan besar kehilangan uang atas penjualan pertama, kedua, dan ketiga kepada seorang pelanggan. Mereka tidak meraup keuntungan sampai penjualan keempat kepada pelanggan yang sama.

Bagaimana jika anda harus bertahan dengan angka-angka itu? Bisakah anda bertahan jika anda tidak menghasilkan paling tidak 4 penjualan kepada pelanggan yang sama? Jika jawab anda adalah tidak, maka kini saatnya untuk berbuat sesuatu soal itu hari ini. Anda perlu menambahkan penawaran-penawaran untuk produk-produk dan jasa-jasa lain langsung ke dalam produk-produk anda yang sekarang dan follow-up email anda.

Ada 3 cara untuk mendapatkan produk:

1. **Ciptakan produk (menciptakan yang baru)**
2. **Dapatkan izin produk (beli hak ke orang lain)**
3. **Produk usaha patungan (jadilah affiliate)**

Saya menghasilkan uang dengan semua tiga cara itu dalam bisnis saya. Saya punya semua produk yang telah saya ciptakan dan saya juga punya produk yang telah saya beli haknya.

Jika anda terburu-buru memerlukan backend, anda mungkin ingin membeli hak produk-produk backend anda atau mengusahakannya secara patungan. Menciptakan produk-produk baru memakan banyak waktu dan anda harus memasang suatu backend hari ini untuk meraih penghasilan yang cukup besar online. Bentuk izin paling lazim bagi sebuah bisnis kecil adalah izin reprint rights. Anda membayar suatu biaya besar di muka dan lalu memiliki hak reprint untuk menjual produk ini dan menerima semua uangnya. Anda menggandakan produknya dan mengirimnya ke para pelanggan anda.

Ada juga izin resale (penjualan-kembali) di mana anda membayar suatu biaya dan diizinkan menjual lagi produknya. Anda menjual produknya dan menyimpan sebagian besar uangnya. Lalu anda menyetorkan sekitar 20% kepada pengembang produknya yang lalu mengirimkan produknya bagi anda. Anda jadi menerima sebagian besar uangnya (dalam hal ini 80%) dan mereka mengerjakan semua pemenuhan pesanannya.

Kalau anda tak punya uang untuk membeli suatu izin, maka anda bisa juga mengikuti program-program affiliate. Ada puluhan ribu program affiliate dalam setiap pasar khusus sehingga anda pasti menemukan program-program yang sesuai dengan produk-produk dan layanan-layanan anda. Sejumlah tempat bagus untuk meneliti program-program affiliate adalah di www.associateprograms.com, www.cashpile.com, www.cbmall.com, dan www.cj.com. Saya juga punya program affiliate Netofficetoolbox.com dengan semua produk dan jasa saya tersedia untuk anda raih komisi atasnya.

Ada banyak jalan bagi anda untuk menggarap produk-produk berizin atau produk-produk affiliate ini ke dalam backend dari proses penjualan anda. Jika anda menjual sebuah produk informasi, maka anda perlu memastikan untuk mencantumkan narasumber-narasumber di seluruhnya... dan melink ke link-link affiliate anda.

Jika anda mengirim produk-produk fisik, anda bisa menyisipkan selebaran dan surat penjualan bagi produk-produk dan jasa lainnya yang bisa mereka beli. Mereka lalu bisa memfakskan lembarannya atau mengunjungi situs anda untuk memesan item-item ini.

Apa pun yang sedang anda lakukan, anda perlu menciptakan suatu sistem follow-up email untuk menindaklanjuti para pelanggan anda dan menawari mereka item-item terkait Lainnya. Kebanyakan orang tidak cukup agresif dalam menjual ke daftar prospek opt-in mereka. Mereka juga tidak cukup agresif dalam menjual ke daftar pelanggan mereka. Mereka mengira bahwa para pelanggan itu akan secara alami muncul saja dan membeli produk-produk lain mereka. Mereka tak akan mau "menekan" para pelanggan itu.

Ya, saya dulu melakukan kesalahan ini juga. Anda tak ingin kelihatan terlalu 'menjual', tapi sementara anda "berbaik-baik" mereka telah membeli produk-produk dari 3 pesaing anda... dan anda tidak menghasilkan uang dari itu. Saya jauh lebih suka secara teis merujuk para pesaing terbaik saya dan meraih sejumlah keuntungan atas transaksi-transaksi itu juga. Pikirkan segala yang para pelanggan anda akan beli atau seharusnya beli dalam pasar khusus anda. Kini garap semua itu ke dalam sistem follow-up email anda di suatu tempat (anda mungkin akhirnya memiliki 20, 30, atau 100 surat follow-up atas para pelanggan).

Kaidah-kaidah bagi semua surat itu sama seperti bagi daftar prospek. Berikan sesuatu yang bernilai dalam setiap email... tambahkan sedikit kepribadian... dan lalu buat suatu penawaran. Saksikan laba backend anda melonjak!

# Metode #7 Membangun Laba Internet
# Tes dan Lacak Segalanya

Apakah anda menguji dan melacak segala hal dalam bisnis anda? Ini sangat perlu. Menguji dan melacak adalah cara untuk menyelesaikan semua argumen. Jika anda tak bisa memutuskan antara tiga headline (tajuk berita), uji semuanya. Headline yang menghasilkan uang terbanyak bagi website anda adalah si pemenang.

Jika anda menaruh iklan-iklan Pay-per-click, iklan-iklan ezine, dan iklan-iklan banner, maka bagaimana anda tahu iklan mana yang mendatangkan penjualan? Anda harus melacak semuanya untuk mengetahui. Lalu anda tanggalkan iklan yang tidak manjur dan meluangkan lebih banyak waktu atas iklan-iklan yang membuahkan hasil.

Jika anda akan menulis dan menyerahkan artikel-artikel ke ezine-ezine, maka bagaimana anda tahu kalau itu adalah penggunaan yang efektif dari waktu anda? Lacak ia. Miliki suatu kode pelacakan tersendiri atas tiap kotak sumberdaya artikel sehingga anda tahu persis yang mana paling berhasil bagi anda (lalu hasilkan lebih banyak artikel seperti artikel pemenang itu).

Setiap halaman web, setiap iklan, dan setiap menit yang anda luangkan memasarkan bisnis anda perlu dilacak. Jika tidak anda hanya dengan acak berjalan tak pernah tahu apa yang manjur dan apa yang tidak. Kebanyakan pemasar Internet tampak seperti ayam dengan kepala mereka terpotong... berlarian keliling tempat mencoba segala macam hal berbeda. Kecuali terpasang suatu sistem pelacakan, mereka tak akan pernah tahu apakah mana pun darinya manjur atau berguna.

Saya menggunakan sistem pelacakan www.netofficetoolbox.com untuk mengkodekan semua iklan saya. Pelacak ini terlekatkan ke dalam sistem shopping cart saya sehingga saya bisa tahu persisnya berapa orang mengklik iklan-iklan saya... dan persisnya apa yang mereka beli. Saya bahkan bisa memasang biaya iklan saya ke sistem dan ia akan memberitahu saya berapa laba atas investasi saya (apakah saya beruntung atau buntung).

Apakah itu iklan ezine, penyerahan artikel, atau sekedar pemuatan ke sebuah discussion board, suatu link pelacak menyertainya. Dengan begini saya tahu pasti 100% dari mana penjualan saya berasal sepanjang waktu.

Anda perlu juga menguji teks website berbeda. Baru-baru ini saya membuat suatu perubahan dalam headline pada website Paperless Newsletter. Headline barunya mengalahkan yang lama sebesar 70%. Saya membeli hak atas produk ini dan benar-benar tidak melakukan banyak penyuntingan pada teks penjualannya sama sekali. Ia telah terjual selama 2 tahun, dan saya selama ini malas dengan tidak menguji unsur demi unsurnya. Tapi saya baru-baru ini menyuruh penulis-teks lain memeriksa teks penjualannya untuk memberi segala saran yang mungkin dia miliki untuk memperbaikinya (John Carlton). Yang dia sarankan hanyalah suatu headline baru untuk dites. Inilah headline lamanya...

*E-zine Editors... Authors... Information Publishers...*

**** NEVER BEFORE SEEN ****

# Techniques For Turning an Electronic Newsletter Into a $20,000+ a Month Profit Stream!

Inilah headline barunya...

*Attention: E-zine Editors, authors, and info publishers...*

**Who Else Wants To Learn The Hidden Secrets Of Quickly Turning ANY E-Newsletter Into A $20,000/Month Automatic Profit Generator?**

**Best part: You can do it overnight, without any special skills or equipment or investment! Almost NO ONE has caught on to these stunning secrets…**

Perbedaan dalam respon telah menakjubkan. Surat ini telah diam-diam langsung menarik sekitar tingkat konversi 1% selama 2 tahun terakhir. Headline pertama terus berkisar pada angka ini selama tes saya. Headline kedua telah mendatangkan angka konversi 1,7%. Ini lonjakan respon 0,7%. Untuk mengubah ini ke angka dollar bagi anda, karena situs lamanya rata-rata menghasilkan $4.500 laba bersih sebulan (dengan biaya sangat rendah), situs barunya akan berkisar pada $7.500 sebulan. Selisih lebih dari $3.000 sebulan dari menguji dan mengubah sebuah headline saja.

Catatan: Yang membuat saya merasa lebih buruk, bayangkan seandainya saya menguji 1 tahun lalu. Saya bisa telah meraup TAMBAHAN $36.000 selama setahun terakhir dari memakai headline pemenangnya selama 12 bulan terakhir. Lalu lintas sama... lebih banyak uang.

Makin lama saya berbisnis, semakin saya tahu bahwa segalanya adalah soal menguji. Uji iklan-iklan berbeda. Uji headline-headline berbeda. Uji penawaran-penawaran berbeda. Uji harga-harga berbeda. Saya bisa membuat terkaan cerdik dan berjalan baik... seperti halnya anda pun bisa. Tapi anda hanya menemukan cara-cara untuk menghasilkan laba maksimal dari menguji segala yang sedang anda lakukan. Unsur-unsur apa dari teks iklan anda yang belum anda uji?

Anda bisa memungut sebuah program CGI split-test gratis di www.bizpromo.com/clicks.zip. Ini adalah suatu program dasar ke mana anda cukup kirim para pengunjung... dan ia bisa membagi lalu lintas anda antara 2 halaman berbeda. Jadi pasang surat-surat penjualan anda ke dua halaman di situs anda. Gunakan semua teks iklannya secara sama pada masing-masing kecuali headlinenya. Gunakan dua headline berbeda dan lihat headline mana yang menciptakan lebih banyak order.

Begitu anda tahu headline mana yang lebih baik, ini kini menjadi surat “kontrol”. Lalu anda akan memakai surat ini persis seperti ini untuk split-test lainnya. Tes headline berbeda, harga berbeda, atau tawaran yang sedikit berbeda. Anda perlu terus menguji segalanya tentang iklan-iklan anda... atau anda bisa kehilangan $36.000 dalam laba ekstra seperti yang saya alami.

Inilah hal-hal yang paling perlu anda uji dalam website anda, karena mereka menghasilkan perbedaan-perbedaan terbesar:

- Headline
- Penawaran (gabungan produk dan bonus-bonus)
- Harga
- Paragraf atau kisah pembuka
- Penutup (akhir situsnya dan P.S.)

# Metode #8 Membangun Laba Internet
# Ikuti Rencana Pemasaran Harian yang Tertata

Banyak sekali pemasar dengan serampangan saja meloncat dari satu taktik pemasaran ke taktik lainnya. Mereka tak pernah mengikuti suatu rencana terpadu yang sederhana. Anda tak boleh seperti ini kalau anda ingin sukses.

Anda perlu membuat suatu peta jalan dari apa yang ingin anda capai dan apa yang anda akan lakukan setiap hari untuk mencapai tujuan-tujuan anda. Di bawah ini adalah suatu rencana pemasaran harian contoh yang mungkin bisa anda gunakan untuk mempromosikan bisnis baru anda.

**Hari Satu** – Temukan discussion boards yang terkait dengan pasar khusus anda dengan mencari "________ discussion boards." Cukup ketikkan jenis bisnis yang anda terjuni dalam ruang kosong itu. Simpan (save) halaman hasil search (pencarian) ini ke tempat favorit anda.

**Hari Dua** – Ikuti paling sedikit 2 dari diskusi-diskusi pada board-board itu. Jawab pertanyaan seseorang dengan jawaban yang membantu dan berguna dan lalu iklankan website anda dalam bagian link. JANGAN jadikan pemuatan anda suatu iklan (karena ini dianggap spam atas board itu akan akan dihapus).

**Hari Tiga** – Buat paling tidak 2 pemasangan lagi hari ini dalam discussion boards itu. Pada waktu yang sama mulailah meneliti kata-kata kunci (keywords) yang bisa anda gunakan untuk mengiklankan website anda pada search engine Pay-per-click. Alat di www.wordtracker.com bisa sangat membantu.

**Hari Empat** – Terus temukan kata-kata kunci. Cobalah temukan paling sedikit 300 sampai 500 kata kunci. Jumlah yang lebih bagus lagi adalah jika anda menemukan 1.000 atau lebih kemungkinan frasa dan gabungan kata kunci yang bisa merujuk ke website anda.

**Hari Lima** – Ciptakan suatu Account untuk Google Adwords di www.google.com. Tulis suatu iklan pendek dan pasang paling sedikit 10 dari kata kunci anda ke dalam account ini untuk mulai menawar. Kunjungi discussion boards itu lagi dan lakukan paling sedikit dua pemuatan.

**Hari Enam** – Periksa hasil-hasil anda sejauh ini dengan Google. Tambahkan 40 sampai 100 lagi kata kunci anda ke dalam account itu. Tulis paling sedikit 10 iklan-mini berbeda untuk dites pada sistem mereka. Bagi paling susah dari bekerja dengan mereka adalah mencapai di atas 0,5% clickthrough sehingga iklan-iklan anda sangat penting.

**Hari Tujuh** – Periksa dan perbaiki hasil-hasil anda dalam Google. Teliti semua frasa kata-kunci dan iklan anda. Tanggalkan frasa-frasa dan iklan-iklan yang tak manjur bagi anda. Anda mungkin juga ingin menaikkan atau menurunkan penawaran-penawaran anda atas dasar angka-angka keuntungan anda. Jangan lupa untuk memeriksa link-link pelacak anda untuk mengetahui apakah iklan-iklan anda menguntungkan!

**Hari Delapan** – Tulis suatu artikel untuk ezine-ezine. Ciptakan suatu artikel pendek 500-1.000 kata. Fokuskan pada menciptakan sebuah judul perebut-perhatian dan lalu 3-7 poin

utama dalam artikel itu. Lalu tulis satu-dua paragraf tentang setiap poin. Simpan artikel itu saat selesai dan cetaklah ia.

**Hari Sembilan** – Baca artikel anda yang kemarin dan edit ia. Baca dengan lantang untuk melihat apa ada masalah dengannya. Biarkan orang lain membacakannya lantang pada anda. Serahkan artikelnya ke ezine-ezine dalam pasar anda dan ke database-database artikel online:
http://www.ideamarketers.com
http://www.web-source.net/articlesub.htm
http://www.freesticky.com/stickyweb/submit.asp
http://www.marketing-seek.com/articles/submit.shtml
http://www.ezinearticles.com/add_url.html
http://www.marketplacestrategies.com/Articles/submit-article.htm
http://www.connectionteam.com/submit.html
http://www.netterweb.com/articles/
http://www.published.com/index.html

**Hari Sepuluh** – Periksa hasil-hasil anda dalam Google Adwords. Ubah dan buat perubahan-perubahan jika perlu. Jika anda tak meraih cukup per pengunjung untuk menghasilkan uang pada sejumlah penawaran anda, maka kurangi penawaran itu atau hapus ia. Jika segalanya berjalan bagus, maka tambahkan sisa kata-kunci anda. Pasang ke discussion boards itu.

**Hari Sebelas** – Daftarkan diri ke program pay-per-click di www.overture.com. Ciptakan sebuah iklan bagi situs mereka dan lalu pasang kata-kata-kunci dan iklan-iklan anda ke sistem mereka (yang sama yang manjur bagi anda di Google). Iklan anda akan sedikit berbeda di Overture dan anda kemungkinan besar perlu memakai suatu penjelas negatif (seperti harga atau pernyataan lain yang akan meluluskan para pengunjung anda sebelum mereka mengklik).

**Hari Duabelas** – Ikuti sebuah direktori ezine seperti www.directoryofezines.com. Langgani lima ezine dalam pasar khusus anda. Tulis suatu iklan solo 20 sampai 50 baris yang akan anda pasang dalam ezine terbaik yang mampu beriklan di dalamnya.

**Hari Tigabelas** – Pasang iklan solo anda dalam ezine dengan content (isi) terbaik. Pasang ke discussion boards. Periksa hasil-hasil Google anda.

**Hari Empatbelas** – Analisis hasil-hasil anda sampai titik ini. Apa tingkat konversi (conversion rate) di situs anda? Apa penghasilan anda per pengunjung? Berapa pengeluaran anda untuk mendapatkan setiap pengunjung ke halaman web anda? Apakah Overture telah melihat dan menerima keyword-keyword anda? Jika belum, anda mungkin perlu menyerahkan ulang sejumlah keyword yang mereka mungkin tolak karena alasan apa pun.

Di atas hanyalah suatu contoh kemungkinan rencana promosi. Anda bisa mengikuti rencana yang saya miliki atau membuat rencana sendiri. Anda bisa merencanakannya lebih jauh untuk bulan depannya. Strategi-strategi mendatang selama dua minggu ke depan adalah menaruh lebih banyak iklan ezine, menulis lebih banyak artikel, dan mulai mencari para mitra usaha patungan (begitu iklan anda telah terbukti sukses). Anda bahkan bisa memulai suatu kampanye untuk berperingkat tinggi pada search engines gratisan (atau menyewa satu perusahaan optimisasi search engine untuk melakukannya bagi anda).

Intinya di sini bukanlah agar anda mengikuti rencana yang saya uraikan di atas persis seperti itu. Gagasan yang sedang saya coba sampaikan pada anda adalah bahwa anda harus MENULISKAN rencana pemasaran anda. Lalu ikuti rencana itu. Jika tidak, anda akan

menghabiskan lebih banyak waktu menjawab email-email dan menjelajahi website daripada anda memasarkan bisnis anda.

Pemasaranlah yang mendatangkan uang. Berfokuslah pada pemasaran dengan memberi diri anda suatu tugas pemasaran harian. Hingga anda menyelesaikan pemasaran harian anda, anda tak diizinkan untuk melakukan segala hal lainnya.

# Metode #9 Membangun Laba Internet Konsentrasilah pada Penghasilan Sinambung

Model-model bisnis terbaik selalu memasukkan sejenis penghasilan sinambung. Inilah penghasilan berulang di mana seorang pelanggan dikenai biaya secara otomatis pada suatu siklus. Kebanyakan penghasilan berulang adalah tagihan bulanan, tapi ada juga program-program kuartalan dan tahunan.

Ada segala macam klub kesinambungan: klub-klub kaset bulan ini, klub buah bulan ini, dan klub DVD bulan ini. Produk-produk kecantikan memiliki penagihan-otomatis bulanan. Produk-produk kesehatan dan nutrisi punya tagihan-otomatis bulanan. Ini hanya berarti bahwa setiap bulan kartu kredit pelanggan secara otomatis dikenai biaya dan produknya dikirim.

Macam penghasilan ini juga kadang disebut "*till forbid*." Si pelanggan dikenai biaya setiap bulan sampai mereka bilang berhenti. Mereka hanya harus mendaftar untuk program itu sekali dan lalu bisa dikenai biaya setiap bulan selama bertahun-tahun ke depan sampai mereka membatalkan.

Keindahan sistem macam ini adalah bahwa ia menghasilkan penghasilan bulanan yang andal. Anda mengawali setiap bulan dengan $10.000, $20.000, atau lebih dalam tagihan biaya yang menanti anda. Jika anda tidak menjual satu produk pun sepanjang bulan, anda masih menghasilkan banyak uang.

Bagian tersulit menjual online adalah meyakinkan seorang pelanggan untuk mengambil tindakan. Membuatnya membeli satu kali adalah susah. Membuatnya membeli lagi setiap bulan akan jadi suatu tugas mustahil. Jadi anda membuat mereka mendaftar untuk suatu program kesinambungan satu-kali, dan anda akan menghasilkan uang setiap bulan sampai mereka mengambil tindakan untuk membatalkannya.

Setiap bisnis online punya peluang-peluang potensial untuk penghasilan sinambung. Jika anda terjun dalam bisnis produk konsumsi seperti vitamin, makanan-minuman, produk kecantikan, dll., maka pasang sejenis program penagihan-otomatis. Mereka akan menerima jumlah x dari produk bulanan anda senilai harga diskon ini jika mereka mendaftar untuk penagihan bulanan hari ini.

Jika anda menjual produk-produk informasi, maka mulailah jenis klub kaset audio atau CD bulanan. Atau anda bisa juga memulai suatu situs keanggotaan di mana mereka membayar bulanan untuk akses ke suatu bagian terproteksi-password dari website anda. Situs-situs keanggotaan adalah penghasilan kesinambungan. Seorang pelanggan mendaftar satu kali dan menerima username dan password mereka. Anda dibayar selama mereka tetap menjadi anggota. Mereka harus "bertindak" untuk membatalkan. Saat mereka membatalkan, username dan password mereka dibatalkan. Jika mereka tak berbuat apa-apa, mereka akan terus ditagih.

Umpama anda tak menjual produk sama sekali. Anda mungkin dalam suatu bisnis jasa. Anda mungkin seorang konsultan Internet. Nah, anda bisa memulai program pelatihan bulanan anda. Mereka mendapatkan satu jam sebulan dengan anda seharga sejumlah uang per bulan. Satu search engine optimizer bisa memiliki layanan bulanan pemosisian 20 Teratas. Seharga x dollar per bulan, mereka akan membuat anda tetap diperingkati dalam

20 teratas pada frasa kata-kunci yang telah anda pilih. Jika anda suatu jasa pemangkasan pohon, maka pasang suatu program penagihan bulanan yang membuat anda keluar dan memangkas pohon-pohon mereka empat kali setahun... dan selama mereka melakukan pembayaran bulanan itu mereka bisa mendapatkan layanan darurat gratis.

Anda bisa memakai ide yang sama dalam suatu bisnis pembersihan karpet. Para pelanggan tebersihkan karpet-karpetnya x kali setahun dan yang harus mereka bayar hanya biaya bulanan yang rendah _____. Jika mereka memerlukan layanan darurat selama kontrak mereka, anda akan kirim seseorang gratis.

OK... Umpamakan anda cuma seorang affiliate dan tak punya apa pun produk atau jasa anda sendiri. Anda masih bisa meraih keuntungan dari penghasilan sinambung. Cukup daftarkan diri ke program-program affiliate yang memang menyediakan penghasilan sinambung seperti web hosting, autoresponder, shopping cart, situs-situs keanggotaan, klub-klub CD, program-program kirim-otomatis, dll. Hanya karena anda menjual suatu produk atau jasa satu-kali tidak berarti anda tak bisa meraih uang dari program-program kesinambungan.

Dalam bisnis pribadi saya sendiri saya punya situs keanggotaan sendiri, sistem shopping cart, dan suatu CD Coaching Club yang semua memberi saya penghasilan sinambung setiap bulan. Plus saya seorang affiliate pada 5 program lainnya yang membayar saya penghasilan sinambung bulanan.

Saya tak pernah bayangkan apa itu uang sungguhannya sampai saya mulai memasangkan semua arus penghasilan sinambung ini. Apakah saya menjual ke satu pelanggan baru atau tidak bulan ini, saya masih punya 8 arus penghasilan yang bekerja bagi saya yang mengirimi saya cek-cek untuk para pelanggan yang saya daftarkan selama 2 tahun lalu!

Dan program-program affiliate begitu mudah dipromosikan. Saya cukup menulis email pendek memberitahu para pelanggan saya tentang setiap produk dan memasang email itu ke sistem follow-up saya. Siapa pun yang telah membeli sebuah produk dari saya menerima rekomendasi bagi program itu dan ratusan dari mereka telah mendaftar. Suatu pembelian satu-kali kini telah berubah menjadi suatu penghasilan seumur-hidup potensial.

Coba saya jelaskan itu lagi. Katakanlah saya menjual sebuah ebook. Atau ia bisa saja buku fisik. Tak masalah. Lalu saya menyetel sistem autoresponder shopping cart saya untuk lalu mengemaili semua pelanggan saya untuk produk itu satu minggu kemudian. Email belakangan ini memberitahu mereka tentang produk kesinambungan (apakah itu suatu situs keanggotaan, CD bulan ini, atau layanan bulanan tidak soal). Mereka mendaftar. Saya dibayar komisi setiap bulan selama mereka jadi anggota.

Penjualan satu-kali saya (untuk ebook saya) kini telah menjadi suatu penghasilan bulanan sepanjang-hayat potensial (untuk apa pun produk kesinambungan yang mereka beli). Kini gabungkan strategi yang sama ini terhadap 8 program berbeda. Dan lalu anda akan mulai melihat mengapa saya begitu girang tentang menghasilkan uang dengan cara ini.

# Metode #10 Membangun Laba Internet Otomatkan Segalanya

Jika anda melakukan ke-9 metode yang telah diajarkan pada anda dalam laporan ini, maka pada akhirnya anda akan mulai mendapatkan lebih banyak bisnis daripada yang bisa anda tangani. Ini membawa permasalahannya sendiri. Kecuali anda ingin menjadi pecandu kerja (*workaholic*) dan orang yang amat penuh kebencian, maka anda perlu menemukan solusi terhadap masalah ini.

Contohnya, begitu anda mulai mendapatkan terlalu banyak email, anda punya beberapa pilihan. Anda bisa:

A. **Mengabaikannya dan berharap ia lenyap**... Kebanyakan bisnis Internet besar telah memilih pilihan ini. Mereka mengabaikan email mereka dan berharap tiada yang memperhatikan. Sayang sekali ini bukan pilihan yang baik. Jika anda mengabaikan email anda, maka anda pada akhirnya akan mendapatkan nama jelek dan kehilangan para pelanggan karenanya.

B. **Mempekerjakan seseorang untuk melakukannya**... Ini pilihan yang tak sejelek di atas dan yang akhirnya akan harus anda gunakan. Mungkin akan ada saat dalam bisnis anda di mana anda akan mempekerjakan orang lain menjawab email anda bagi anda. Sayang sekali kebanyakan orang mencapai titik terlalu banyak email sebelum mereka bisa benar-benar mampu mempekerjakan staf purna-waktu untuk menanganinya.

C. **Menggunakan alat-alat terotomat**... Inilah solusi terbaik untuk pengusaha pemula. Meski anda akhirnya akan mempekerjakan bantuan purna-waktu untuk dukungan pelanggan, anda lebih baik memulai dengan mengotomatkan sebanyak mungkin emailnya. Plus, ini akan lebih murah begitu anda memang mempekerjakan staf itu karena akan melaksanakan lebih banyak dalam lebih sedikit waktu dengan alat-alat ini.

Beberapa alat email yang anda perlukan adalah www.eudora.com dan www.post-master.net/rs/bizpromo/. Anda bisa menciptakan template-template untuk email anda dalam Eudora. Ketika seorang pelanggan mengemaili suatu permintaan, cukup ambil respon yang sudah ditulis dan kirimkan kepadanya. Akan akan temukan bahwa 90% dari email-email dukungan pelanggan anda adalah tentang perihal-perihal yang sama. Ini akan memungkinkan anda menulis suatu jawaban sangat lengkap satu kali dan lalu memakainya sepuluh ribu kali. Personalisasikan email itu kepada setiap orang dan mereka akan mengira anda menulis itu hanya bagi mereka.

Begitu anda ingin menjadi lebih maju lagi, anda bisa menggunakan software Postmaster. Tidak hanya ia bisa membalas (reply) dengan respon-respon ber-template, tapi ia juga bisa diprogram untuk melihat kata-kata kunci dan frasa-frasa khusus dalam email-email. Saat ia melihat frasa tertentu, ia menarik template anda, mempersonalisasinya pada orang itu dan mengirimnya. Anda bahkan tak perlu melihat email-email itu! Anda bisa menyiapkannya untuk menindak-lanjuti para prospek ini jika anda pun ingin. Plus, ia bisa digunakan untuk membangun database kontak dan mengirim email-email mail-merged kepada mereka kapan pun anda ingin.

## *Bagaimana dengan saat anda harus mempekerjakan seseorang?*

Memakai respon-respon ber-template adalah solusi otomasi yang terbatas. Pada akhirnya anda akan masih mendapatkan terlalu banyak email sehingga anda tak bisa menanganinya semua. Jadi lalu anda harus melimpahkannya ke orang lain. Anda bisa mempekerjakan seorang karyawan dan mendapatkan kepusingan yang menyertai itu, atau anda bisa

menyewa seorang kontraktor lepas. Saya lebih suka pilihan kedua. Saya tak ingin harus berurusan dengan para karyawan atau semua soal hukum yang menyertainya. Jadi saya mencari para kontraktor lepas untuk melakukan sejumlah kerja itu bagi saya.

Tempat terbaik untuk menemukan jenis-jenis orang ini adalah di www.elance.com. Anda bisa menyewa juru tulis, perancang web, dan bahkan para awak layanan pelanggan di sana. Mereka akan bekerja sebagai kontraktor lepas dan mereka bahkan akan memasang penawaran-penawaran pada pengerjaan pekerjaan anda. Pastikan memeriksa masukan mereka dan lalu pilih seseorang untuk mencoba "pekerjaan" itu.

Anda bisa juga menyewa penulis untuk menulis email-email backend bagi anda. Sewa orang-orang untuk mengontak para mitra usaha patungan potensial. Anda bahkan bisa menyewa seseorang untuk menelepon semua pelanggan anda dan menjual kepada mereka lewat telepon. Pada akhirnya anda bisa menetapkan diri sebagai "Dirut" dari perusahaan anda dan memiliki semua pekerja lepas (freelancer) ini mengerjakan mayoritas pekerjaan itu bagi anda. Jika seseorang bekerja bagus, anda akan terus memakainya. Jika tidak, anda akan mendepaknya dan mencari orang lain (tak ada pesangon atau tunjangan bagi para kontraktor lepas).

Bila anda memerlukan dukungan pelanggan *live* (langsung online) di website anda, maka anda bisa mendaftar di www.humanclick.com. Luangkan beberapa hari menjawab pertanyaan-pertanyaan yang masuk dan siapkan sebuah file Frequently Asked Questions (FAQ). Lalu sewa seorang freelancer untuk menangani permintaan-permintaan pelanggan ini bagi anda memakai jawaban-jawaban yang anda sediakan. Pasang dengan suatu shopping cart seperti www.netofficetoolbox.com untuk menindak-lanjuti semua pelanggan anda. Anda menulis email-email follow-up itu satu kali. Lalu anda memasangnya ke sistem dan menyetel semuanya untuk terkirim ke setiap pelanggan yang membeli sebuah produk tertentu.

Mulai saat itu, setiap pelanggan yang membeli produk A akan mendapatkan rangkaian follow-up keseluruhan bagi produk B (atau untuk apa pun itu). Anda bahkan bisa membuat sistemnya menghapus para pembeli produk B dari rangkaian itu dan lalu ditambahkan ke suatu rangkaian lain. Prosesnya bisa tak pernah berakhir dan 100% terotomat begitu anda memasang email-emailnya.

Anda bisa memasang jenis sistem autoresponder yang sama bagi para affiliate anda. Pasang promosi-promosi untuk digunakan para affiliate dan mitra usaha patungan anda. Lalu buat sistemnya mengirimi mereka 37 email selama 6 bulan ke depan dengan teks iklan dan alat-alat untuk dipakai bagi setiap promosi. Tiap kali seorang affiliate mendaftar ke program anda, dia akan dimasukkan ke dalam rangkaian ini dan akan mendapatkan semua surat follow-up itu. Ia akan mendapatkan email-email pelatihan dan motivasi otomatis yang terkirim kepadanya pada jadual apa pun yang telah anda setel.

Memakan banyak waktu untuk memasang semua ini... email-email terotomat, para kontraktor lepas, dan template-template, tapi begitu ia beres, semua beres. Pada akhirnya anda akan mampu membuat bisnis anda bangkit dan berjalan atas 99% autopilot menggunakan strategi-strategi dan taktik-taktik di seluruh laporan ini... dan di seluruh produk Internet Marketing saya lainnya.

Lalu anda akan menikmati kebebasan keuangan... dan kebebasan waktu. Kebanyakan jutawan tak memiliki kebebasan yang kedua, tapi anda bisa dengan sebuah bisnis Internet.